القدرة التنافسية وقياسها

سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية.
العدد الرابع والعشرون - ديسمبر/كانون الأول 2003 - السنة الثانية.

تقديم

إن إتاحة أكبر قدر من المعلومات والمعارف لأوسع شريحة من أفراد المجتمع، يعتبر شرطا أساسياً لجعل التنمية قضية وطنية يشارك فيها كافة أفراد وشرائح المجتمع وليس الدولة أو النخبة فقط. وكذلك لجعلها نشاطاً قائماً على المشاركة والشفافية وخاضعاً للتقييم وللمساءلة.

وتأتي سلسلة ***"جسر التنمية "*** في سياق حرص المعهد العربي للتخطيط بالكويت على توفير مادة مبسطة قدر المستطاع للقضايا المتعلقة بسياسات التنمية ونظرياتها وأدوات تحليلها بما يساعد على توسيع دائرة المشاركين في الحوار الواجب إثارته حول تلك القضايا حيث يرى المعهد أن المشاركة في وضع خطط التنمية وتنفيذها وتقييمها من قبل القطاع الخاص وهيئات المجتمع المدني المختلفة، تلعب دوراً مهماً في بلورة نموذج ومنهج عربي للتنمية يستند إلى خصوصية الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والمؤسسية العربية، مع الاستفادة دائماً من التوجهات الدولية وتجارب الآخرين.

والله الموفق لما فيه التقدم والإزدهار لأمتنا العربية،،،

د. عيسى محمد الغزالي
مدير عام المعهد العربي للتخطيط بالكويت

المحتويات

القدرة التنافسية وقياسها

إعـــداد:
د. محمد عدنان وديع

مقدمة:

أصبحت عبارة تنافس وتنافسية ذات وقع متزايد الأهمية في عالم اليوم. وأصبح للتنافسية مجالس أو هيئات أو إدارات ولها سياسات واستراتيجيات ومؤشرات، وتقدم تقارير عنها لكبار المسؤولين وليس لرجال الأعمال فقط. حتى إن بعض الدول كالولايات المتحدة الأميركية مثلا تعتبر هبوط التنافسية الاقتصادية أحد العناصر التي تهدد الأمن القومي للبلاد. ولم تعد التنافسية حاجة مقتصرة على الشركات لكي تبقى وتنمو أو الأفراد ليحظوا بفرص العمل، بل باتت حاجة ملحة للدول التي ترغب في استدامة وزيادة مستويات معيشة أفرادها ومشاركتهم في التقدم العالمي.

استند هذا الاهتمام بمناخ التنافس إلى التغيرات الحاصلة على النشاط البشري من مختلف جوانبه، في التنظير الاقتصادي وفي التنظيم الاجتماعي والسياسي. فقد عرف العالم في العقود الأخيرة تطورات واسعة في الفكر الاقتصادي المرتبط بموضوع البحث حول محددات القدرة التنافسية. فهناك التطورات في نظريات النموو التجارة وظهور نظريتي النمو والتجارة الجديدتين. إضافة إلى التغيرات على نظريات إدارة الإنتاج والتوزيع والتخزين، وبروز نظرية إدارة الجودة الكاملة TQM والتنافس في ذلك عوضاً عن المنافسة بالسعر.

واستند الاهتمام أيضا إلى التطورات على المستوى العلمي والتكنولوجي وتقاصر المسافة بين العلم والتقانة أو بين الاختراع وتطبيقه. ولم تعد الصناعة مرتبطة، بالضرورة، وفي كل فروعها، بكثافة رأس المال بقدر ارتباطها بالمحتوى المعرفي ومهارات العاملين والإدارة.

كما استند إلى التطورات السياسية والتوجهات الجديدة بعد انتهاء الحرب الباردة وبروز عالم القطب الواحد وتعزز دور المؤسسات الدولية، مما يقود إلى التفكير بأنماط جديدة من النظم، مع ما يتبع ذلك من انعكاسات على مختلف الأنشطة البشرية وعلى رأسها الإنتاج والتبادل والحاكمية والمشاركة ونظم القيم.

يدعم التاريخ الاقتصادي والنظرية الاقتصادية الافتراض القاعدي بأن العولمة ستمكن الاقتصاد العالمي ككل من تحقيق نمو اقتصادي أعلى. فقد أوضح آدم سميث ذلك منذ 220 سنة في كتابه الأم ثروة الأمم، وبين أن مستويات الإنتاجية والنمو يعتمدان على التخصص، والتخصص بدوره يعتمد على مدى اتساع السوق. وأن السوق الدولية الموسعة للسلع تسمح بزيادة التخصص وبمردودات أعلى للابتكارات وبزيادة كونية في مستويات الإنتاجية وفي معدلات النمو (WEF 1998).

باتت التنافسية حاجة ملحة للأفراد ليحظوا بفرص العمل وللشركات لكي تبقى وتنمو وحتى للدول لتضمن استدامة وتحسن مستويات معيشة شعوبها.

وإذا كان من المقبول أن الشركات يمكن أن تطور تنافسيتها (بمعنى إنتاجيتها غالباً) خلف حدود مغلقة في بيئته محلية محضة فإن الاختبار الحقيقي للتنافسية العالمية هو الإنجاز في الأسواق العالمية. وإن التنافسية مثلها مثل التجارة ترتفع في العمل في بيئته دولية مفتوحة. وقد فتحت أعدادا متزايدة من البلدان والقطاعات حدودها أمام المنافسة الدولية.

ومع ذلك فإن التنافسية لا تزال غير معرفة بشكل واضح ودقيق، إذ تتراوح بين مفهوم ضيق يتركز على تنافسية السعر والتجارة، وبين حزمة شاملة تكاد تتضمن كل نشاط الاقتصاد والمجتمع. وقد تبنى فريق مشروع التنافسية في المعهد العربي للتخطيط خلال عمله في أعداد تقرير عن تنافسية الاقتصادات العربية، مفهوماً واضحاً للتنافسية يُركز أساساً على الأسواق الخارجية والاستثمار الأجنبي المباشر كميادين أساسية لتطوير التنافسية العربية. واعتمد الفريق التعريف التالي: "تتعلق التنافسية الوطنية بالأداء الحالي والكامن للأنشطة الاقتصادية المرتبطة بالتنافس مع الدول الأخرى". ووضع لهذا التعريف مجالاً يتناول: الأنشطة التصديرية ومُنافسة الواردات والاستثمار الأجنبي المباشر.

وإذا كان السعي إلى رفع القدرات التنافسية واقتحام الأسواق الدولية ذو مزايا معروفة، لكنه ينطوي أيضاً على آثار سلبية على الأمدين القصير والأطول، ومنها على سبيل المثال زيادة الاختلال في توزيع الدخول والثروة بين الشرائح الاجتماعية والمشروعات والأقاليم والدول، إضافة إلى تقسيم العمل الدولي وتغير فرص الاستخدام وحركة العمالة وخصائص سوق العمل وضماناتها على وجه العموم.

أولا - مفهوم التنافسية:

التنافسية مفهوم ليس معرفاً جيداً (Porter 1990). ويختلف الكتاب حتى في المجلد الواحد حول مضمونه (انظر في كتاب Hickman 1992). ففي حين يرى Landau أن التنافسية فكرة عريضة تضم الإنتاجية الكلية ومستويات المعيشة والنمو الاقتصادي فإن آخرين يستعملون لها مفهوماً ضيقاً يتركز على تنافسية السعر والتجارة.

إن عدم وجود قبول عالمي لهذا المفهوم ومكوناته وقياسه ولأهميته أيضاً، دعا إلى الخشية من "هوس" التنافسية الذي يجتاح الأدبيات والسياسات في العالم، بحيث قد تصبح التنافسية غاية في ذاتها. كما تُنتقد تقارير التنافسية الدولية باعتبار أنها مثل الجهات التي تعدها، تحابي رجال الأعمال وهي بذلك ضد العمال والبيئة والفقراء (انظر تقديم تقرير التنافسية الكونية GCR).

إن عبارة التنافسية تثير جدلاً كبيراً نظراً لعدم ضبط المفهوم إلى درجة أنه يصبح في الكثير من الأحيان مظلة لطيف واسع من السياسات الصناعية والتجارية. وينعكس هذا الاتساع في المؤشرات المستعملة التي تكاد تشمل كل نشاط الاقتصاد والمجتمع. وقد حصل تحول في المفاهيم من مفهوم الميزة النسبية التي تتمثل تقليدياً في ما تمتلكه الدولة من موهوبات وموارد وطبيعة كالمواد الأولية، اليد العاملة الرخيصة، المناخ، والموقع الجغرافي التي كانت تسمح لها بإنتاج رخيص تنافسي، إلى مفهوم الميزة التنافسية التي تعني عدم حاجة البلد لميزة نسبية لكي ينافس في الأسواق الدولية وذلك من خلال الاعتماد، بين أمور أخرى، على التكنولوجيا والعنصر الفكري في الإنتاج، نوعية الإنتاج، وفهم احتياجات ورغبات المستهلك.

التنافسية ليست معُرفة بشكل واضح إذ تتراوح بين مفهوم ضيق يركز على تنافسية السعر والتجارة، وبين حزمة شاملة تكاد تتضمن كل نشاط الاقتصاد والمجتمع.

1. مسح في التعاريف:

تعرف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) التنافسية على مستوى الاقتصاد الوطني بأنها: "الدرجة التي يمكن وفقها وفي شروط سوق حرة وعادلة إنتاج السلع والخدمات التي تواجه أذواق الأسواق الدولية في الوقت الذي تحافظ فيه على، وتوسع، الدخول الحقيقية للشعب على المدى الطويل"، (Oughton 1997) .

كما تعرف OECD ، في وثيقة أخرى، التنافسية الدولية بأنها "القدرة على إنتاج السلع والخدمات التي تواجه اختبار المزاحمة الخارجية في الوقت الذي تحافظ فيه على توسيع الدخل المحلي الحقيقي" (1992) OECD/ TEP. كما يمكن تعريف التنافسية الدولية بأنها "قُدرة البلد على زيادة حصصها في الأسواق المحلية والدولية".

وفي وثيقة أخرى (Aldington 1985) ، فإن تعريف التنافسية لأمة ما هو قدرتها على توليد الموارد اللازمة لمواجهة الحاجات الوطنية. وهو تعريف مكافئ لتعريف تبناه (Scott and Lodge 1985) وهو "إن التنافسية الوطنية لبلد ما هي قدرته على خلق وإنتاج وتوزيع المنتجات أو الخدمات في التجارة الدولية بينما يكسب عوائد متزايدة لموارده".

وإذا كان أحد تعاريف التنافسية أنها "قُدرة البلد على توليد نسبي لمزيد من الثروة بالقياس إلى منافسيه في الأسواق العالمية"، فإن التنافسية العالمية للمنتج والعمليات ذات الصفة العالمية هي القدرة على إيجاد منتجات قابلة للتسويق، جديدة وعالية الجودة، وسرعة إيصال المنتج إلى السوق، وبسعر معقول، بحيث أن المشتري يرغب بشرائها في أي مكان في العالم".

تتمركز بعض التعاريف أساساً، على ميزان المدفوعات وأخرى تطبق عدة مئات من المؤشرات الموضوعية والذاتية لتقييم ما إذا كان البلد يولد نسبياً من الثروة في الأسواق الدولية أكثر مما يولده منافسوه والقدرة على الحفاظ على حصص الأسواق وفي الوقت ذاته القدرة على توفير مداخيل مستديمة أعلى وعلى تحسين المعايير الاجتماعية والبيئية.

لقد نجم عن تعاريف التنافسية، خاصة تلك التي تبنتها المؤسسات التي تصدر تقارير دورية عن التنافسية، محاولات لقياسها عن طريق مؤشرات مركبة تضم طيفاً واسعاً من المتغيرات والعوامل. ونجم عند هذا التوسع في القياس والتعريف خلط أو اندماج وصعوبة التفرقة ما بين التنافسية والتنمية الاقتصادية بمفهومها الواسع. كما وجهت انتقادات عديدة لمفهوم التنافسية(Krugman 1994) أو المؤشرات المركبة فيها (Boldin (1998-1999 ، (Phillips (1998-1999 و Buckley, Pass and Prescott (1998)

لكن النقد الأكثر جوهرية كان نقد (Oral & Chabchoub (1997 وكذلك (Lall (1997 الذي انصب على تقييم تقرير التنافسية الكونية الذي يصدره المنتدى الاقتصادي العالمي. وانتقادات (Lall (2001 عن ابتعاد هذه المؤشرات المركبة عن تعريف وقياس واضح لمفهوم التنافسية بحيث أن كل شيء تقريباً يؤثر في التنافسية ومنه تم تمييع مفهومها ومحدداتها. وقد درس فريق مشروع التنافسية في المعهد العربي للتخطيط هذه الانتقادات واستخلص جوهرية جوانب عدة منها. ولتفادي هذا التعميم فإن المعهد حاول، خلال عمله في أعداد تقرير عن تنافسية الاقتصادات العربية، وتبني مفهوماً واضحاً للتنافسية يركز أساساً على الأسواق الخارجية والاستثمار الأجنبي المباشر كميادين أساسية لتطوير التنافسية العربية.

ويرى المعهد التنافسية الدولية على أنها قدرة البلد على:

(1) أن ينتج أكثر وأكفأ نسبياً، ويقصد بالكفاءة:
- تكلفة أقل: من خلال تحسينات في الإنتاجية واستعمال الموارد بما فيها التقانة والتنظيم
- ارتفاع الجودة: وفقاً لأفضل معلومات السوق وتقانات الانتاج.
- الملاءمة: وهي الصلة مع الحاجات العالمية، وليس فقط المحلية، في المكان والزمان ونظم التوريد، بالاستناد إلى معلومات محدثة عن السوق ومرونة كافية في الإنتاج والتخزين والإدارة.

(2) أن يبيع أكثر، من السلع المصنعة والتحول نحو السلع عالية التصنيع والتقانة وبالتالي ذات قيمة مضافة عالية في السوقين الخارجية والمحلية، وبالتالي يتحصل على عوائد أكبر متمثلة في دخل قومي أعلى للفرد، وذي نمو مطرد، وهو أحد عناصر التنمية البشرية.

تبنى المعهد تعريفا للتنافسية الوطنية بأنها تتعلق بالأداء الحالي والكامن للأنشطة الاقتصادية المرتبطة بالتنافس مع الدول الأخرى في مجالات الأنشطة التصديرية ومنافسة الواردات والاستثمار الأجنبي المباشر.

(3) أن يستقطب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بما يوفره البلد من بيئة مناسبة وبما ترفعه الاستثمارات الأجنبية من المزايا التنافسية التي تضاف إلى المزايا النسبية.

وقد توصل الفريق في المعهد إلى التعريف الموجز التالي: "تتعلق التنافسية الوطنية بالأداء الحالي والكامن للأنشطة الاقتصادية المرتبطة بالتنافس مع الدول الأخرى". ووضع لهذا التعريف مجالاً يتناول: الأنشطة التصديرية ومُنافسة الواردات والاستثمار الأجنبي المباشر.

2. أنواع التنافسية:

يميز الكثير من الأدبيات بين عدة أنواع من التنافسية هي:

- تنافسية التكلفة أو السعر: فالبلد ذو التكاليف الأرخص يتمكن من تصدير السلع إلى الأسواق الخارجية بصورة أفضل ويدخل هنا أثر سعر الصرف.
- التنافسية غير السعرية: باعتبار أن حدود التنافسية معرفة بالعديد من العوامل غير التقانية وغير السعرية، فإن بعض الكتاب يتكلمون عن المكونات غير السعرية في التنافسية.
- التنافسية النوعية: وتشمل بالإضافة إلى النوعية والملائمة عنصر الابتكارية. فالبلد ذو المنتجات المبتكرة وذات النوعية الجيدة، والأكثر ملائمة للمستهلك وحيث المؤسسات المصدرة ذات السمعة الحسنة في السوق، يتمكن من تصدير سلعه حتى ولو كانت أعلى سعراً من سلع منافسيه.
- التنافسية التقانية: حيث تتنافس المشروعات من خلال النوعية في صناعات عالية التقانة.

ويميز تقرير التنافسية الكونية للمنتدى الاقتصادي العالمي (WEF 2000) التنافسية الظرفية أو الجارية (ودليلها CCI) ، وتركز على مناخ الأعمال وعمليات الشركات واستراتيجياتها. وتحتوي على عناصر مثل التزويد، التكلفة، النوعية، والحصة من السوق الخ.. وبين التنافسية المستدامة (ودليلها GCI)، وتركز على الابتكار ورأس المال البشري والفكري. وتحتوي على عناصر مثل التعليم ورأس المال البشري والإنتاجية، مؤسسات البحث والتطوير والطاقة الابتكارية، الوضع المؤسسي، وقوى السوق.

كما يمكن التمييز بين إنجاز التنافسية وكمون التنافسية وسيرورة التنافسية (Mirza 1998)، ففي إدارة التنافسية يتوجب الموازنة بين الإنجاز الآني والكمون. فإذا تم التركيز على أحدهما والتضحية بالآخر فقدنا الغرض الأساسي من البحث في التنافسية.

تدفع الأبعاد الأساسية في التنافسية إلى الاهتمام بجوانب عديدة منها:

(1) مستوى التحليل: اعتباراً من مستوى المشروع أو المنتج إلى مستوى القطاع ثم مستوى البلد وحتى على مستوى الإقليم.

(2) الشمول: تذكر الأدبيات شمول الفاعلية أو الكفاءة Efficiency وهي تحقيق الأهداف بأقل التكاليف، والفعالية أو المضاء Effectiveness وهي الاختيار الصحيح للغايات.

(3) النسبية: حيث أن التنافسية في جوهرها تعني مقارنة نسبية بين الاقتصادات سواء كانت بلدانا أو مؤسسات أو أقسام في المؤسسة الواحدة، أو بين فترتين زمنيتين وهو ما يثير مسألة فقدان التنافسية والديناميكية، كما يفسر اهتمام تقرير WEF بجانب نمو التنافسية مقابل التنافسية الجارية في عدديه الأخيرين. أو تعني المقارنة النسبية بالقياس إلى وضعية افتراضية أو مستهدفة وتكون معرفة جيداً.

وتنعكس هذه القضايا على المؤشرات المنتقاة أو المتغيرات وعلى تركيب أدلة التنافسية.

يميز الكثير من الأدبيات بين عدة أنواع من التنافسية هي تنافسية التكلفة أو السعر، التنافسية غير السعرية، التنافسية النوعية والتنافسية التقانية.

3 . التنافس والتنافسية:

ثمة فرق مفاهيمي هام بين التنافس والتنافسية. فإذا كانت التنافسية يمكن أن تعرف على أنها قدرة البلد العامة على تصريف بضائعه في الأسواق الدولية أو أنها كمون البلد الذي يحدد إنجازه في التجارة الدولية بالمعنى الواسع، فإن المنافسة أو المزاحمة هي الشروط التي يتم وفقها الإنتاج والتجارة في البلد المعني وبالتالي التي تصف تلك السوق المعنية. والتنافس والتنافسية هما من العناصر الأساسية لأي إطار تحليل للإنتاج والتجارة الدولية.

ثانيا ـ قياس التنافسية ومؤشراتها:

1 . المؤشرات المحدودة:

عندما تؤكد النظرية الاقتصادية أن التنافسية العالمية كما هو حال التجارة، تزيد الازدهار الاقتصادي للشعب، يبرز سؤالا مهما وهو فكيف يمكن قياسها ؟.

على الرغم من العيوب المعروفة لمؤشر الناتج المحلي الإجمالى (GDP) للفرد أو بقية المؤشرات المشابه، في التعبير عن التنمية الاقتصادية، فإن الناتج المحلي ومعدل نموه يسمحان بالتعبير عن تقدم الأمة أو توجهها نحو ذلك (عبدالله 1997). ويشير تقرير إلى أن الـ GDP هو أحسن مؤشر غير كامل عن توليد الثروة. لكنه فيما يتعلق بالتنافسية فإنه لا يميز المداخيل الناجمة عن استنزاف الموارد غير المتجددة مثال النفط ، ولا المداخيل الناجمة عن استغلال الأصول المتراكمة من جانب الأجيال السابقة ولا المداخيل من القيمة المضافة الاقتصادية الحقيقية مثل الاختراعات، التقانة وعملية التحويل. فإذا أخذنا هذه القضايا في الاعتبار فإن الـ GDP يبقى مع ذلك أحسن تقريب إحصائى أو مؤشر بديل، للتعبير عن توليد الثروة (IMD 1997).

لكن من المقبول على نطاق واسع في الأدبيات الاقتصادية أن تنافسية البلد لا يمكن أن تختزل إلى مجرد عوامل مثل الناتج المحلي الإجمالى أو الإنتاجية لأن المنشآت تواجه الأبعاد السياسية والتقانية والتعليمية لبلدان المنافسة وكذلك اقتصاداتها. وبذلك فإنه بتزويد المنشآت بمناخ ذي الهيكل الأكثر فاعلية والمؤسسات والسياسات الفاعلة، تستطيع الأمم أن تتنافس فيما بها.

ثمة فرق مفاهيمي هام بين التنافس والتنافسية ولكن كليهما من العناصر الأساسية لأي إطار تحليلي للإنتاج والتجارة الدولية.

ثمة العديد من مؤشرات التنافسية، فبعض الدراسات تقصر هذه المؤشرات على عدد محدود مثل: أسعار الصرف الحقيقية المستندة إلى مؤشرات أسعار المستهلك، قيمة وحدة التصدير للسلع المصنعة، السعر النسبي للسلع المتاجر بها وغير المتاجر بها، تكلفة وحدة العمل المميزة في الصناعة التحويلية، ولكن الإنجاز الحقيقي لكل منها في تفسير تدفقات التجارة ليس كاملاً .

يمكن أن لا يتطابق مفهوم التنافسية، المعّرف بشكل مفصّل، على مستوى المنشأة أو الصناعة أو القطاع مع مفهوم التنافسية على مستوى الاقتصاد الوطني. فيمكن مثلاً أن تتحقق تنافسية المنشأة عبر تقليص حجم المدخلات كالتخلص من العمالة مثلا، فإذا كان نمو الإنتاجية قد تحقق من خلال تقليص مدخل العمل عوضاً عن زيادة المخرج لمستوى معين من مدخل العمل، فإن جانباً من المنافع المحققة على مستوى المنشأة يمكن أن يقابلها على مستوى الاقتصاد الوطني نقصاً في الدخل والرفاه العام ينجم عن التخلص من العمالة ما لم يتم استيعاب تلك العمالة في منشآت أو مشاريع أخرى.

لذلك قد يتطابق المفهومان إذا كان تحسين تنافسية المنشأة أو الصناعة قد تحقق مع الاحتفاظ بمستويات التشغيل. ولهذا فإن من المناسب أن يجري التحليل على مستويات ثلاثة: مستوى المشروع، مستوى الصناعة أو القطاع، مستوى الاقتصاد الوطني، ويمكن أيضاً أن يضاف مستوى التكامل الإقليمي.

2 . تنافسية المشروع ومؤشراتها:

تعرف التنافسية على مستوى المشروع في بريطانيا على أنها "القدرة على إنتاج السلع الصحيحة والخدمات بالنوعية الجيدة وبالسعر المناسب وفي الوقت المناسب. وهذا يعني تلبية حاجات المستهلكين، بشكل أكثر كفاءة من المنشآت الأخرى". (Oughton 1997).

إن مفهوم التنافسية الأكثر وضوحاً يبدو على مستوى المشروع. وبتبسيط شديد، فإن المشروع قليل الربحية هو مشروع ليس تنافسياً. وحسب النموذج النظري للمزاحمة الكاملة فإن المشروع لا يكون تنافسياً عندما تكون تكلفة إنتاجه المتوسطة تتجاوز سعر منتجاته في السوق. وهذا يعني أن موارد المشروع يُساء تخصيصها وأن ثروته تتضاءل أو تتبدد. وضمن فرع نشاط معين ذي منتجات متجانسة يمكن للمشروع أن يكون قليل الربحية لأن تكلفة إنتاجه المتوسطة أعلى من تكلفة منافسيه. وقد يعود ذلك إلى أن إنتاجيته أضعف أو أن عناصر الانتاج تكلفه أكثر أو للسببين معاً.

ويقدم أوستن Austin 90 نموذجاً لتحليل الصناعة وتنافسية المشروع من خلال القوى الخمس المؤثرة على تلك التنافسية وهي:

- تهديد الداخلين المحتملين إلى السوق.
- قوة المساومة والتفاوض التي يمتلكها الموردون للمشروع.
- قوة المساومة والتفاوض التي يمتلكها المشترون لمنتجات المشروع.
- تهديد الإحلال أي البدائل عن منتجات المشروع.
- المنافسون الحاليون للمشروع في صناعاته.

ويشكل هذا النموذج عنصراً هاماً في السياسة الصناعية والتنافسية على مستوى المشروع. وجاذبية المنتجات لمشروع ما يمكن أن تعكس الفاعلية في استعمال الموارد وعلى الأخص في مجال البحث والتطوير (R&D) أو الدعاية.

وهكذا فعلى مستوى المشروع فإن الربحية وتكلفة الصنع والإنتاجية والحصة من السوق تشكل جميعاً مؤشرات على التنافسية.

تتضمن مؤشرات التنافسية على مستوى المشروع الربحية، تكلفة الصنع، الإنتاجية، والحصة من السوق.

أ . الربحية:

تشكل الربحية مؤشراً كافياً على التنافسية الحالية، وكذلك تشكل الحصة من السوق مؤشراً على التنافسية إذا كان المشروع يعظم أرباحه أي أنه لا يتنازل عن الربح لمجرد غرض رفع حصته من السوق. ولكن المشروع يمكن أن يكون تنافسياً في سوق تتجه هي ذاتها نحو التراجع، وبذلك فإن تنافسيته الحالية لن تكون ضامنة لربحيته المستقبلية.

وإذا كانت ربحية المشروع الذي يريد البقاء في السوق ينبغي أن تمتد إلى فترة من الزمن، فإن القيمة الحالية لأرباح المشروع تتعلق بالقيمة السوقية له. إن نسبة القيمة السوقية للدين ورؤوس الأموال الخاصة للمشروع على تكلفة استبدال أصوله تسمى مؤشر توبن (Tobin's q) وإن كانت هذه النسبة أصغر من الواحد فإن المشروع ليس تنافسياً.(انظر McFridge 95)

تعتمد المنافع المستقبلية للمشروع على إنتاجيته النسبية وتكلفة عوامل إنتاجه وكذلك على الجاذبية النسبية لمنتجاته على امتداد فترة طويلة وعلى أنفاقه الحالي على البحث والتطوير أو البراءات التي يتحصل عليها إضافة إلى عديد من العناصر الأخرى. إن النوعية عنصر هام لاكتساب الجاذبية ومن ثم النفاذ إلى الأسواق والمحافظة عليها.

ب . تكلفة الصنـــع:

إن تكلفة الصنع المتوسطة بالقياس إلى تكلفة المنافسين تمثل مؤشراً كافياً عن التنافسية في فرع نشاط ذي إنتاج متجانس ما لم يكن ضعف التكلفة على حساب الربحية المستقبلية للمشروع. ويمكن لتكلفة وحدة العمل أن تمثل بديلاً جيداً عن تكلفة الصنع المتوسطة عندما تكون تكلفة اليد العاملة تشكل النسبة الأكبر من التكلفة الإجمالية. ولكن هذه الوضعية يتناقص وجودها.

ج . الإنتاجية الكلية للعوامل:

إن الإنتاجية الكلية للعوامل (TFP) تقيس الفاعلية التي يحول المشروع فيها مجموعة عوامل الإنتاج إلى منتجات. ولكن هذا المفهوم لا يوضح مزايا ومساوئ تكلفة عناصر الإنتاج. كما أنه إذا كان الإنتاج يقاس بالوحدات الفيزيائية مثل أطنان من الورق أو أعداد من التلفزيونات ، فإن الإنتاجية الإجمالية للعوامل لا توضح شيئاً حول جاذبية المنتجات المعروضة من جانب المشروع.

من الممكن مقارنة الإنتاجية الكلية للعوامل أو نموها لعدة مشروعات على المستويات المحلية والدولية. ويمكن إرجاع نموها سواء إلى التغيرات التقانية وتحرك دالة التكلفة نحو الأسفل، أو إلى

تحقيق وفورات الحجم. كما يتأثر دليل نمو الـ TFP بالفروقات عن الأسعار المستندة إلى التكلفة الحدية. ويمكن تفسير الإنتاجية الضعيفة بإدارة أقل فاعلية (لا فاعلية تقنية أو لا فاعلية أخرى تسمى "لا فاعلية x") أو بدرجة من الاستثمار غير فاعلة أو بكليهما معاً.

د . الحصة من السوق:

من الممكن لمشروع ما أن يكون مربحا ويستحوذ على جزء هام من السوق الداخلية بدون أن يكون تنافسياً على المستوى الدولي. ويحصل هذا عندما تكون السوق المحلية محمية بعقبات تجاه التجارة الدولية. كما يمكن للمشروعات الوطنية أن تكون ذات ربحية آنية ولكنها غير قادرة على الاحتفاظ بالمنافسة تجاه تحرير التجارة أو بسبب أفول السوق. لذلك ينبغي مقارنة تكاليف المشروع مع تكاليف منافسيه الدوليين.

وعندما يكون هناك حالة توازن تعظّم المنافع ضمن قطاع نشاط ما ذي إنتاج متجانس، فإنه كلما كانت التكلفة الحدية للمشروع ضعيفة بالقياس إلى تكاليف منافسيه، كلما كانت حصته من السوق أكبر وكان المشروع أكثر ربحية مع افتراض تساوي الأمور الأخرى. فالحصة من السوق تترجم إذن المزايا في الإنتاجية أو في تكلفة عوامل الانتاج.

وفي قطاع نشاط ذي إنتاج غير متجانس، فإن ضعف ربحية المشروع يمكن أن يفسر بالأسباب أعلاه. ولكن يضاف إليها سبب آخر، هو أن المنتجات التي يقدمها قد تكون أقل جاذبية من منتجات المنافسين بافتراض تساوي الأمور الأخرى أيضا. إذ كلما كانت المنتجات التي يقدمها المشروع أقل جاذبية كلما ضعفت حصته من السوق ذات التوازن.

يفترض ان يتم تحليل التنافسية على مستوى المشروع، ومستوى الصناعة أو القطاع، ومستوى الاقتصاد الوطني، وحتى على مستوى التكامل الإقليمي.

ويجب التمييز بين الأهداف والمؤشرات فإذا كان هدف المشروع يتمركز في تعظيم القيمة الحالية للربح وكان واقع حصول المشروع على حصة أكبر من السوق يمكن أن يؤشر على أن المشروع في طريقه إلى الوصول إلى هدفه فإن هذه الحصة ليست مرغوبة بحد ذاتها. وإن ارتباط حصة السوق مع الربحية الأكبر هو أكثر صحة على مستوى المشروع منه لفرع النشاط أو البلد ككل.

ويمكن أن نرى أن مشروعاً يحقق أرباحا أكثر من المعتاد بسبب حصته الكبيرة في السوق، لكن ذلك لا ينطبق على فرع النشاط. كما أن المشروع أفضل قدرة من البلد في استخدام موارد إضافية بغية توسيع أو المحافظة على حصته في سوق آخذة بالنمو.

لقد بينت دراسات عدة للمشروعات (MacFridge 95) وجود حزمة واسعة من المؤشرات على تنافسية المشروع، ومن هذه النتائج:

- في معظم الأنشطة الاقتصادية وفروع النشاط فإن التنافسية لا تتمركز ببساطة على الأسعار وتكلفة عوامل الانتاج.
- ثمة عوامل عديدة ليست مرتبطة بالأسعار تعطي اختلافات عن مستوى إنتاجية اليد العاملة، رأس المال (وفورات الحجم، سلسلة العمليات، حجم المخزون، الإدارة، علاقات العمل... الخ).
- يمكن للمشروعات أن تحسن أدائها من خلال التقليد والابتكار وأن الوصفة الحسنة للمشروع يمكن أن تعطي نتائج حسنة لدى مشروعات أخرى حتى خارج بلدها مثال: الدروس اليابانية التي تستلهمها المشروعات في أمريكا الشمالية.
- إن المشروع الذي يعتمد على ضعف تكلفة عوامل الانتاج في الحصول على مزايا تنافسية يكون في وضع هش تجاه مزاحمة مشروعات ذات مدخل على عوامل إنتاج أكثر رخصاً.
- من الأهمية بمكان معرفة أن التركيز على تنافسية المشروع تعني دوراً محدوداً للدولة وتتطلب استعمال تقنيات إنتاج مرنة ورقابة مستمرة على النوعية والتكاليف والتطلع إلى الأمد الطويل أكثر من الأمد القصير.
- ضرورة إعطاء أهمية أكبر إلى التكوين وإعادة التأهيل والنظر إلى العامل كشريك وليس عامل إنتاج.
- إذا كانت تنافسية البلد تقاس بتنافسية مشروعاته فإن تنافسية المشروع تعتمد على نوعية إدارته والدولة مدير غير ناجح للمشروعات وخصوصاً في مجالات القطاع الخاص.
- يمكن للدولة مع ذلك أن تسهم في إيجاد مناخ موات لممارسة إدارة جيدة من خلال: توفير استقرار الاقتصاد الوطني، خلق مناخ تنافسي وعلى الخصوص بإزالة العقبات أمام التجارة الوطنية والدولية، إزالة الحواجز أمام التعاون بين المشروعات، تحسين ثلاثة أنماط من عوامل الانتاج هي رأس المال البشري باعتبار الدولة المكّون الأساسي له، التمويل لناحية التنظيم وحجم القروض، والخدمات العمومية.

3 . تنافسية فرع النشاط الاقتصادي:

يمكن قياس التنافسية على مستوى فرع النشاط حينما تكون المعطيات عن المشروعات قاصرة باستعمال متوسطات قد لا تعكس أوضاع مشروع معين ضمن الفرع المدروس. إن إجراء تحليل التنافسية على مستوى قطاع النشاط أو العناقيد (تجمع أنشطة) يشترط أن تكون المتوسطات على هذا المستوى ذات معنى وفوارق مؤسسات القطاع محدودة. وتعود تلك الفوارق عادة إلى تفسيرات عديدة مثل توليفة المنتجات، عوامل الانتاج، عمر المشروع، الحجم، الظروف التاريخية وعوامل أخرى.

وإذا كان من الممكن تقييم تنافسية المشروع في السوق المحلية أو الإقليمية بالقياس إلى المشروعات المحلية أو الإقليمية المنافسة فإن تقييم تنافسية فرع النشاط يتم بالمقارنة مع فرع النشاط المماثل لإقليم آخر أو بلد آخر الذي يتم معه التبادل. إن فرع النشاط التنافسي يتضمن مشروعات تنافسية إقليميا ودولياً أي تلك التي تحقق أرباحاً منتظمة في سوق حرة.

وتنطبق غالبية مقاييس تنافسية المشروع على تنافسية فرع النشاط. إذ أن فرع النشاط الذي يحقق بشكل مستديم مردوداً متوسطاً أو فوق المتوسط، على الرغم من المنافسة الحرة من الموردين الأجانب، يمكن أن يعتبر تنافسياً إذا تم إجراء التصحيحات اللازمة.

يمكن قياس تنافسية فرع النشاط بالاعتماد على مقاييس تنافسية المشروع، واهم المؤشرات المستخدمة مؤشرات التكاليف والإنتاجية ومؤشر الميزة النسبية الظاهرة.

أ . مؤشرات التكاليف والإنتاجية:

يكون فرع النشاط تنافسياً إذا كانت الإنتاجية الكلية للعوامل (TFP) فيه مساوية أو أعلى منها لدى المشروعات الأجنبية المزاحمة أو كان مستوى تكاليف الوحدة بالمتوسط يساوي أو يقل عن تكاليف الوحدة للمزاحمين الأجانب.

وثمة العديد من الدراسات التي أجرت مقارنات دولية للإنتاجية الكلية للعوامل ونموها حسب مختلف فروع النشاط وأجرت تقسيماً لفوارق التكلفة وأصول التفاوت في مستويات الإنتاجية كما يمكن استخلاص نتائج حول التنافسية المستقبلية بإسقاط معدلات الإنتاجية الكلية للعوامل مع احتمال أن هذه المعدلات لن تتكرر أو أن أسعار إنتاج عوامل الإنتاج وسعر الصرف يمكن أن تتغير أيضاً. .(McFridge 95)

وغالباً ما يتم لذلك إجراء المقارنات الدولية حول إنتاجية اليد العاملة أو التكلفة الوحدية لليد العاملة CUMO. ومن الممكن تعريف دليل تنافسية تكلفة اليد العاملة لفرع النشاط **i** في البلد **j** في الفترة **t** بواسطة المعادلة التالية:

$$CUMO_{ijt} = W_{ijt} \times R_{jt} \big/ (Q/L)_{ijt} \qquad (1)$$

حيث:

W_{ijt} تمثل معدل أجر الساعة في فرع النشاط **i** والبلد **j** في خلال الفترة **t**

R_{jt} تمثل معدل سعر الصرف للدولار الأمريكي بعملة البلد **j** في خلال الفترة **t**.

$(Q/L)_{ijt}$ تمثل الانتاج الساعي في فرع النشاط **i** والبلد **j** في خلال الفترة **t**.

ويصبح إذن من الممكن التعبير من خلال المعادلة التالية عن "التكلفة الوحدية لليد العاملة النسبية" مع البلد k

$$CUMOR_{ijkt} = CUMO_{ijt} / CUMO_{ikt} \qquad (2)$$

ويمكن أن ترتفع CUMO للبلد j بالنسبة إلى مثيلها للبلدان الأجنبية لسبب أو أكثر مما يلي:

- أن يرتفع معدل الأجور والرواتب بشكل أسرع مما يجري في الخارج.
- أن ترتفع إنتاجية اليد العاملة بسرعة أقل من الخارج.
- ارتفاع قيمة العملة المحلية بالقياس لعملات البلدان الأخرى.

إذا كان التضخم للبلد j لا يتطور بنفس الإيقاع لتطوره في البلد K فيتبع ذلك - بفرضية تكافؤ القوة الشرائية – حركة تعويضية لسعر الصرف تترك CUMOR لا يتغير. لكن بالمقابل، إذا كان البنك المركزي يحرص على الدفاع عن سعر الصرف كما هو فسيؤدي ذلك إلى انكماش في اقتصاد البلاد مترافق مع بطالة أو بأزمة نقدية أو الاثنين معاً. وفي هذه الاحتمالية فإن زيادة الـ CUMO بالقياس إلى الخارج يمكن أن تمثل مؤشراً متقدماً لعجوزات في الحساب الجاري ولمشكلات التصحيح المستقبلية.

إن ارتفاع الأجر الحقيقي لليد العاملة في فرع النشاط i يمكن أيضاً أن يترافق مع زيادة في الإنتاجية في الفرع i وفي فروع أخرى بحيث تبقى CUMO للفرع غير متغيرة. كما أن ارتفاع الأجر الحقيقي يفترض ضمناً أن تكلفة العدول عن اليد العاملة في فرع النشاط i قد ارتفعت أي أن فروع النشاط الأخرى سترفع، بواسطة المزايدات، تكلفة اليد العاملة المستعملة في الفرع i. وهكذا فإن الزيادة في CUMOR لفرع النشاط i يمكن أن تترجم بانزلاق المزايا التزاحمية لصالح فروع النشاط الأخرى. واعتبارات مشابهة تصح بالنسبة لزيادة سعر الصرف. وهكذا فإن تزايد CUMOR لفرع النشاط، تمثل طريقة تتحول بموجبها الموارد من القطاعات التصديرية أو الأنشطة المزاحمة للاستيراد بغية الاستجابة إلى حاجات الدولة أو حاجات الاستهلاك الداخلي.

إن زيادة سعر الصرف يمكن أيضاً أن تنجم عن ارتفاع الطلب الأجنبي على بعض صادرات البلد j. وعندما يكون فرع النشاط i ليس بين الفروع المحظوظة بالطلب الأجنبي، فإن ارتفاع سعر الصرف والزيادة الناجمة في CUMOR للفرع i يمكن أن تمثل الطريقة التي بواسطتها تستحوذ بعض فروع النشاط التصديرية على الموارد على حساب الفروع الأقل حظاً. وبالتالي فإن التغيرات في CUMOR الناجمة عن تقلبات سعر الصرف يمكن أيضاً أن تترجم في تحويل المزايا المقارنة.

إن المشكلة الرئيسة لمقارنة التكلفة الوحدية تنجم عن غموضها. فإن ارتفاع التكلفة الوحدية النسبية بسبب ارتفاع في الأجور أو ازدياد في سعر الصرف، يكون مرغوبا إن كان يعكس زيادة في جاذبية صادرات البلد أو قيمتها في البلدان الأجنبية أو بزيادة في تكلفة "العدول" للعمال بالبلد. وإلا فالتكلفة

الوحدية للبلد ينبغي أن تهبط بالمقارنة مع تكلفة شركائه التجاريين. وهذا التراجع يمكن أن يستلزم تحسينات في الإنتاجية أو هبوطاً في الأجور أو خفضا للعملة.

لقد تبنى العديد من الاقتصاديين حتى منتصف الثمانينات فكرة أن التنافسية الدولية محددة بشكل وحيد بأسعار التصدير التي هي دالة أساساً في تكلفة عوامل الانتاج الصناعي الوحدية وعلى الخصوص الأجور. لذلك كانت توصياتهم العملية حول السياسة الاقتصادية في ضوء هذه المقاربة للتنافسية الدولية تتناول:

- إجراءات مستندة أساساً على التكلفة الأجرية وانتاجية القوى العاملة وفي بعض الأحيان على التكلفة الأجرية فقط.
- إمكان تحقيق مكاسب في التنافسية من خلال خفض العملة.

لكن هذه الرؤية انتقدت لاحقاً في ضوء أن اليابان وألمانيا قد عرفتا حصول ارتفاع في CUMOR وتوسع في الحصة من السوق الدولية في آن واحد بسبب أن تكلفة اليد العاملة لم تشكل القسم الأكبر من التكلفة الكلية. إلا أن الخبرة اليابانية والألمانية تتوافق مع تزايد الطلب الخارجي على صادرات البلدين وبذلك نشأ توازن جديد برفع السعر (سعر الصرف) والكميات (الحصة من الصادرات الدولية). والنقطة الثانية من النقد (أو التفسير) هي أن تكلفة اليد العاملة يمكن ألا تشكل إلا قسماً صغيراً من تكلفة السلع والخدمات التي يتم تبادلها وبذلك يمكن تحييد أثر تلك التكلفة بواسطة تغّير ملحوظ في قطاعات أخرى أو في أسعار عوامل الإنتاج الأخرى وبذلك لن يكون لتغيرات CUMOR أثراً على سعر الصرف.

يتم التركيز لقياس تنافسية البلد على نمو الدخل الحقيقي للفرد فيه وعلى نتائجه التجارية المتمثلة في فائض الميزان التجاري، وحصته من السوق الدولية، وتزايد نسبة الصادرات ذات القيمة المضافة المرتفعة.

وثمة مقياس أكثر اتساعاً للتكلفة الوحدية يدمج مثلاً تكلفة رأس المال وتكلفة اليد العاملة بما يعطي مؤشراً تقديرياً افضل. وقد تنبه المحللون منذ فترة إلى أن تكلفة رأس المال ذاته تشكل مؤشراً عاماً على "اللاميزة النسبية" التي يواجهها، على مستوى التكاليف، المنتجون في بلد ما في الأسواق الدولية. لكن نظراً لتمتع رأس المال بسيولة دولية، على عكس اليد العاملة، وفي حال عدم وجود رقابة على القطع فإن التغير في التكلفة الحقيقية للتمويل لا يمكن أن يتجاوز علاوة مخصوصة للبلد هي علاوة سعر الصرف. فقد أدى مثلا، منع المدخرين اليابانيين في السبعينات من السعي لإيجاد عوائد أكثر ارتفاعاً في الخارج لمدخراتهم، إلى جعل تكلفة التمويل في اليابان منخفضة.

كما تعتمد تكلفة رأس المال أيضاً على النظام الضريبي للمشروعات. وعندما يكون العبء الضريبي في بلد ما أعلى منه في الخارج، فسيعوض هذا بانخفاض عملة البلد الوطنية، أو بانكماش

داخلي مصحوب بالبطالة. والضرائب بهذا تمارس دوراً ذي ا آثار مشوهة، إذ أن رأس المال واليد العاملة باعتبارهما عوامل سائلة ستنتقل إلى حيث العبء الضريبي أقل ثقلاً. وقد عرّف أحد الاقتصاديين (Mintz 93) تنافسية البلد بدالة الجاذبية التي يمكن أن يمارسها على العوامل السائلة.

إن التحليل القطاعي للإنتاجية يظهر اختلافاً بين القطاعات حتى في البلد الواحد. فمثلاً وجد Jorgenson وKuroda في (Hickman 1992) في مقارنة الإنتاجية في الولايات المتحدة واليابان على مستوى القطاع/ الصناعة، أنه في عام 1985 كانت الولايات المتحدة متقدمة على اليابان في قطاعات مثل الزراعة، النسيج، السيارات، المالية، المنافع العمومية، ولكنها كانت متأخرة عنها في قطاعات مثل التعدين والأخشاب والصناعات الكيماوية وصناعة الآلات والنقل والاتصالات والتجارة.

ب . مؤشرات التجارة والحصة من السوق الدولية:
يستعمل الميزان التجاري وكذلك الحصة من السوق الدولية عادة كمؤشرات عن التنافسية على مستوى فرع النشاط. وهكذا ففي نطاق التبادل الحر فإن فرع النشاط يخسر تنافسيته عندما تتناقص حصته من الصادرات الوطنية الكلية. أو إن حصته من المستوردات الوطنية الكلية تتزايد لسلعة معينة أخذاً بالاعتبار حصة تلك السلعة في الانتاج أو الاستهلاك الوطنيين الكلي. كما أن فرع النشاط يخسر تنافسيته عندما تتناقص حصته من الصادرات الدولية الإجمالية لسلعة معينة أو أن تتصاعد حصته من الواردات الدولية أخذاً بعين الاعتبار حصة البلد المعني في التجارة الدولية.

ج . الميزة النسبية الظاهرة:
أنشأ بورتر (Porter 1990, 1991) مقياساً للتنافسية مستنداً على الميزة النسبية الظاهرة Revealed Comparative Advantage Index (RCA). ويمكن حسابه لبلد ما J لزمرة المنتجات أو فرع النشاط i على الشكل التالي

$$RCA_{ij} = \frac{[(\text{صادرات المنتج } i \text{ للبلد } j)] / [(\text{الصادرات الكلية للبلد } j)]}{[(\text{الصادرات الدولية للمنتج } i)] / [(\text{الصادرات الدولية الكلية})]}$$

عندما تكون RCA_{ij} أكبر من الوحدة فإن البلد j يمتلك ميزة نسبية ظاهرة للمنتج i. ويجدر الاهتمام بالميزان التجاري لفرع النشاط. فإن فرعاً صناعياً تبلغ حصته 6% من الصادرات الدولية و7% من الواردات الدولية لا يمكن اعتباره تنافسياً.

ويمكن أن يكون فرع النشاط أو مجموعة منتجات، متضمناً في آن واحد منتجات يمتلك البلد فيها ميزة نسبية ومنتجات يعاني فيها من عكس ذلك. وقد قدمت دراسة (Limam & Abdalla 1998) نماذج عن ذلك.

لا يمكن اختزال تنافسية البلد إلى مجرد عوامل مثل الناتج المحلي الإجمالى أو الإنتاجية لأن المنشآت تواجه الأبعاد السياسية والتقانية والتعليمية لبلدان المنافسة.

إن فروع النشاط التي يمتلك البلد فيها RCA يمكن أن تكون أكثر أو أقل إنتاجية من الفروع المناظرة لها في الخارج أو أن معدل نمو إنتاجيتها أكثر سرعة أو أكثر بطأ. ويتضمن مصدر المزية النسبية تكلفة عوامل الإنتاج، منافذ إلى الأسواق، والابتكار. وهكذا تكون الميزة النسبية لتلك الفروع من النشاط التي تستهلك كثيراً من هذه العوامل الإنتاجية كرأس المال البشري أو ذات المدخل الميسر إلى التقانة. إن الميزة النسبية يمكن أن تنظم لأن المهارات والمعارف يمكن أن تكتسب كما يمكن أن تتدعم بالوفورات الناجمة عن تجميع المشروعات التي تحتاج إلى تقانات متكاملة. وبفضل دعم الدولة يمكن الوصول إلى العتبة الحرجة التي يصبح فيها مجتمعاً ما معتمداً على ذاته.كما أن الابتكار الهادف إلى تحسين الإنتاجية يمكن أن يدعم بل ويوجد مزايا تقليدية على مستوى تكلفة الإنتاج. وبنفس الطريقة فإن التحسين في النقل والتحميل للمنتجات يمكن أن يدعم أو يخلق مزايا مرتبطة بالدخول إلى الأسواق.

وإذا كانت دراسات بورتر (Porter 1990) ترى أن نمو الدخل الفردي تابع بشكل كبير لارتفاع الإنتاجية، فإن هذا يمر حتماً من خلال الابتكار ومنظومته. والبلد الذي يتمتع بمنظومة ابتكار أكثر قوة ينتفع بمعدلات نمو إنتاجية أكثر ارتفاعاً وبالتالي بميزة مطلقة على البلدان ذات المنظومة الأضعف.

وجد المتخصصون في التنمية الاقتصادية أن الابتكار في العمليات وكذلك في المنتجات يحدث أكثر على مستوى العناقيد الصناعية. إذ أن العناقيد أو منظومات الابتكار تشكل مجموعات من المشروعات أو المعاهد خارج السوق التي تمارس فعلها معاً بهدف تراكم المعارف. والعلاقات المفتاح هي عمودية أي بين الزبائن والموردين وأفقية أي تقليد المزاحمين، التعاون على نطاق البحث والتطوير R&D من خلال الجمعيات القطاعية، ومنسوجة بين المشروعات والمعاهد خارج السوق كالجامعات ومعاهد البحث العائدة للقطاع العام.

من الانتقادات الموجهة إلى نظرية الابتكار والعناقيد، أن تحليل العناقيد يقتصر بدون وجه حق على علاقاتها داخل البلد بينما الزبائن والموردين والمنافسين الأجانب والتوابع المحلية للمشروعات الأجنبية هي بالضرورة جزء من منظومات الابتكار. وهذا ما يفسر السعي لاستجلاب الشركات الأجنبية ذات الكثافة الابتكارية أو دعم المشروعات "البازغة" المحلية لتصبح بحجم دولي. إذ أن تحويل المشروعات المحلية إلى شركات متعددة الجنسيات يمثل مؤشراً لا يخطئ لنجاحها الاقتصادي ولكن لا يضمن أنها ستفيد بلدها الأم. .(McFridge 95)

ويترجم العائد الاقتصادي للابتكار بتحسين المنتجات وبانخفاض في التكاليف أو كليهما معاً الناجم عن إنتاجية أعلى دون الاهتمام فقط بتعديلها لهيكل الصادرات.

هناك العديد من مؤشرات التنافسية، وبعض الدراسات تقصر هذه المؤشرات على عدد محدود من العوامل كأسعار الصرف الحقيقية، قيمة وحدة التصدير للسلع المصنعة، السعر النسبي للسلع الخ.

د . دليل التجارة ضمن الصناعات:

يبين هذا الدليل الصلات التجارية ضمن الصناعات وكلما ارتفعت قيمته كلما دلّ ذلك على تقدم الصناعة في البلد المعني. وباستعمال طريقة دليل التجارة بين الصناعات IITI بينت دراسة Havrylyshyn et Kunzel (1997)، إن الدول العربية لا تمتلك قاعدة صناعية متقدمة جداً بالقياس إلى أقاليم أخرى في العالم، فالدليل ضعيف لا يتجاوز 0.25 لفترة 1994/92، على الرغم من التحسن الذي حصل في العقود الأخيرة (كان الدليل 0.159 لفترة 1986/1984)، مقابل 0.878 للدول الصناعية و0.773 لدول NAFTA.

4 . تنافسية البلد:

من الأمور التي تستوجب الحذر في المقايسة، أن الأمم تتنافس فيما بينها على نفس الشكل الذي تتنافس فيه المنشآت وإن هناك احتمالاً لوجود خاسرين ورابحين. ولذلك يرى بعض الكتاب أن التنافسية ليست إلا حذلقة بلاغية (Krugman 1996) .

إن دراسة (1985) Scott and Lodge اهتمت بالمقايضة بين التنافسية الوطنية والأهداف الاجتماعية. بحيث وضعت البلدان في مصفوفة توضع في محورها العمودي الاستراتيجيات الموجهة تنموياً كالعمل، الادخار، والاستثمار، وتوضع في المحور الأفقي الاستراتيجيات الموجهة بالتوزيع كالأمن الاقتصادي، المستحقات، إعادة توزيع الدخل، ومنافع المستهلك قصيرة الأجل. وتبين إن الدول تختلف في قدرتها التنافسية باختلاف المعايير المعتمدة، فنجد إن مرتبة كندا مثلاً هي 12 بين دول العالم في التنافسية الإجمالية لعام 1995، لكنها في مكان أكثر تقدماً استنادا إلى

جوانب أخرى، إذ تقع في المرتبة الأولى في البنية التحتية والتنمية البشرية والالتحاق بالتعليم العالي (IMD 97) . كما أن الولايات المتحدة التي احتلت المرتبة الأولى في استعمال الحاسب تقع في المرتبة 33 بين الدول المدروسة في مؤشر "تعليم الرياضيات والعلوم الأساسية" (تقرير منتدى الاقتصادي العالمي لعام 2000 ص 89).

ثمة العديد من المؤشرات المقترحة للتنافسية الوطنية. ولكن التركيز يتم على نمو الدخل الحقيقي للفرد أو على النتائج التجارية للبلد.

أ . نمو الدخل الحقيقي للفرد:

إن نمو الدخل الحقيقي للفرد ونمو الإنتاجية مفهومان مترابطان وليسا متطابقين فالدخل الحقيقي للفرد يعتمد على إنتاجية العوامل الكلية Total Factor Productivity (TFP) وعلى الموهوبات من رأس المال والموارد الطبيعية وحدود التجارة. وإن الارتفاع في TFP يزيد من دخل الفرد كما يفعل ذلك التقدم في ثروة البلد من الموارد الطبيعية ورأس المال الفيزيائي والتحسن في حدود التجارة. وتتحسن حدود التجارة لبلد ما عندما ترتفع قيمة عملته أو عندما ترتفع أسعار صادراته بالقياس إلى أسعار مستورداته. وعندما تتحسن حدود التجارة لبلد ما فإنه يتمكن من زيادة مستورداته الممولة بعائدات الصادرات ذاتها أو أن يقلص صادراته لتمويل المستويات الأصلية من الواردات ويبقى مع ذلك محافظاً على توازن تجارته. إذن فإن تحسن حدود التجارة يرفع من حجم الاستهلاك الداخلي المحتمل.

ويمكن أن تتحسن حدود التبادل للبلد، وبالتالي دخل الفرد فيه، إذا كان هناك طلب دولي إضافي على السلع والخدمات التي يصدرها أو كان هناك عرض دولي فائض من السلع والخدمات التي يستوردها. لذلك فإن مقاربة التنافسية الوطنية المستندة على التجارة وتلك المستندة على دخل الفرد مترابطتين. وعندما تكون محفظة صادرات بلد ما متمركزة على فروع نشاط ذات نمو قوي وتكون محفظة وارداته مستندة إلى فروع ذات نمو متناقص أو ضعيف، فإن هذا مؤشر مبكر على تحسن في حدود التجارة لذلك البلد. وهذا يعتمد إلى حد ما على سرعة رد الفعل الدولي على ظروف العرض والطلب الفائضين هذه.

وحول ارتباط دخل الفرد والبلد بنوعية محفظة صادراته فإن الدراسات الامبريقية حول الفوارق في نمو الإنتاجية على المستوى الدولي لم تظهر علاقة قوية بين كثافة الصادرات أو الميزان التجاري ونمو الإنتاجية من جهة أخرى. إلا أن دراسات إحصائية أظهرت أن الفوارق في معدلات نمو الإنتاجية هي دالة في مستوى الدخل للفرد ونسبة الاستثمارات من الناتج المحلي الإجمالي. كما أن دخل الفرد سيزيد أيضاً نتيجة نمو الموهوبات الوطنية والثروات الطبيعية أو رأس المال الفيزيائي، وهو ثمرة الاستثمارات السابقة، على شكل رأس مال مادي أو على شكل التنقيب عن الموارد الطبيعية. ويزيد الدخل الفردي أيضاً بارتفاع TFP الناجم عن الابتكار التقاني والتنظيمي وعن

التحسينات الملاحظة في المهارات والمعارف الإنسانية التي تعزى بدورها إلى رؤوس الأموال المستثمرة في البحث والتعليم.

إن نمو الإنتاجية مؤشر هام، وغالباً لا يتم التفريق بينه وبين نمو الدخل الفردي أو أن تعبير الإنتاجية يستعمل بدون دقة وتعبر عن إنتاجية اليد العاملة وفي بعض الأحيان عن إنتاجية العوامل الكلية. فإذا كان نمو دخل الفرد الذي يعزى أساساً إلى نمو TFP يشكل المؤشر الأفضل للازدهار الاقتصادي الوطني، فإنه بالإمكان عملياً استعماله للتأشير عن التنافسية الوطنية.

ب . النتائج التجارية:

تقترح الدراسات المتخصصة ثلاثة مقاييس رئيسة للنتائج التجارية المواتية لبلد ما هي: فائض مطرد في الميزان التجاري، حصة مستقرة أو متزايد من السوق الدولية، تطور تركيب الصادرات نحو المنتجات ذات التقانة العالية أو القيمة المضافة المرتفعة.

<u>(1) رصيد الميزان التجاري:</u>

غالباً ما يتم دمج تنافسية بلد ما مع فائض حسابه الجاري. وهذا الفائض يمكن أن يكون مستنداً على طلب دولي على صادرات ذلك البلد أو ناجماً عن عوامل أخرى مختلفة. فالعجز في الميزان التجاري يمكن أن ينشأ عن عجز في موازنة الدولة أو معدل ادخار ضعيف مع مستوى منخفض للاستثمارات الخاصة في مجمل الاقتصاد أو العاملين معاً. ونجد عجزاً مزدوجاً عندما يترافق عجز الحساب الجاري مع عجز الموازنة. وإذا افترضنا توازناً أولياً فإن فائض الاستثمار الخاص وعجز الموازنة بالقياس إلى الادخار المتاح في البلد يتم تمويله بقروض من الخارج. الأمر الذي يترجم بفائض في حساب رأس المال. ويمارس دخول رؤوس الأموال ضغطاً باتجاه الارتفاع على سعر الصرف أو على مستوى الأسعار في البلاد الأمر الذي يسبب عجزاً في الحساب الجاري.

وعجز الحساب الجاري هو الصورة المعكوسة للفائض في حساب رأس المال وهذا الأخير يمثل تحويلاً من أصحاب الأموال في الخارج إلى المقترضين في الداخل. بينما يمثل عجز الحساب الجاري تحويلاً حقيقياً إلى الأجانب أي زيادة قيمة السلع والخدمات المستوردة من الخارج عن قيمة الصادرات إلى الخارج. وكنتيجة للادخار الداخلي السلبي والقروض الخارجية فإن المشروعات العاملة في القطاعات ذات السلع المتاجر بها والخدمات للبلد المعني تصبح أقل "تنافسية" حتى ولو كانت هي أو مزاحمها في الخارج لم يغيروا وشيئاً من ممارستهم لأعمالهم. وفي معظم الحالات فإن الحصة من السوق لمنتجي البلاد ستهبط.

(2) <u>تركيب الصادرات وحصة السوق:</u>

إن التركيز المعطى لتركيبة الصادرات يربط مقاربة التنافسية المعتمدة على النتائج التجارية مع التنافسية المستندة إلى نمو الإنتاجية. وقد استعمل بعض الباحثين تقنية تقيس نسبة الصادرات لبلد ما

العائدة للقطاعات ذات القيمة المضافة المرتفعة لكل عامل أو إلى القطاعات ذات التقانة العالية. فإذا كانت هذه النسبة كبيرة نسبياً أو تتصاعد فهذا يسمح بالافتراض بوجود أو تحسن الميزة النسبية في القطاعات التي تكون فيها الأجور مرتفعة. وهذا لا يعني حتماً أن إنتاجية بلد ما أو دخل الفرد فيه يتقدمان بإيقاع أكبر منه في الخارج ولكن يعني فقط أن الإنتاجية تزيد في فروع النشاط المنتجة للسلع القابلة للاتجار وذات القيمة المضافة المرتفعة للفرد بشكل أسرع مما يتم في فروع النشاط الأخرى للسلع القابلة للاتجار.

ومن المهم اكتساب حصة من السوق أكبر في سوق صاعدة. أما إذا ترافق اكتساب حصة السوق في سوق آفلة فإن هذا لا يبشر بخير. كما أن تراجع الحصة من السوق أو ثباتها في سوق صاعدة يشير إلى "فقدان الفرص". وتقدم برمجية Trade-Can التي أعدت بالتعاون بين البنك الدولي والأمم المتحدة نموذجاً لمثل هذا التحليل في لى مختلف بلدان وأقاليم العالم (World Bank 1999).

إن هناك ارتباطاً بين التنافسية وواقع أن يمتلك البلد ميزة نسبية ظاهرة (RCA) مهمة في سوق مزدهرة. لذا فمن المنطقي اعتبار RCA لفرع نشاط ذي نمو قوي مؤشراً عن آفاقه الاقتصادية المستقبلية عوضاً عن اعتبارها هدفاً. وحسب ردة فعل العرض في الخارج، فإن هذا يمكن أن يزيد من الطلب على الصادرات وتحسين حدود التبادل لبلد معين. وإذا كانت الأمور الأخرى متساوية فإن الميزة النسبية في فرع نشاط في أوج ازدهاره تترجم بارتفاع في الدخل للفرد في البلاد.

5 المؤشرات الموسعة: عوامل القدرة التنافسية وجاذبية البلد:

تُعد جهات عديدة تقارير عن التنافسية في العالم أو بعض أقاليمه أو تقدم مؤشرات واسعة عن التنافسية في دول العالم. وتتنوع الأدبيات في معالجتها لمحددات القدرة التنافسية أو عواملها. ويبرز بعضها جوانب من المناخ الاقتصادي وجاذبية البلد في نظر المستثمرين أو المتعاملين الأجانب. نذكر بهذا الصدد جهود الجهات التالية:

أ . المعهد الدولي لتنمية الإدارة:

يُعد المعهد الدولي لتنمية الإدارة IMD الذي يتخذ من سويسرا مقرا له، كتاباً سنوياً عن التنافسية في العالم World Competitiveness Yearbook (WCY). يتضمن تصنيفاً للدول Rating حسب قدراتها التنافسية وترتيباً لها Ranking وفقاً لإجمالي عدد من المؤشرات. وقد بلغ عدد الدول المشمولة في تقرير عام 2002 (49 دولة) ليس منها أي دولة عربية .

وقام المعهد بتطوير العوامل والمؤشرات المعتمدة في تقاريره حيث كانت في تقرير عام 1997 ثمانية عوامل هي: هياكل وأداء الاقتصاد الوطني، الصلات مع الخارج (التدويل)، الحكومة، المالية، البنى التحتية، الإدارة، العلم والتقانة، البشر. وفي تقرير عام 2002 تم تجميع المؤشرات في أربعة عوامل هي: الإنجاز الاقتصادي، فاعلية الحكومة، فاعلية قطاع الأعمال، البنية التحتية. ولكل من هذه العوامل

عناصر. ولكل من هذه العناصر مؤشرات أو متغيرات، بلغ عددها 244 متغيراً عام 1997 و314 عام 2000 ، بعضها بشكل قياسات كمية مباشرة وأخرى قياسات عن مسوحات رأي.

ب . المنتدى الاقتصادي العالمي:

يتخذ المنتدى الاقتصادي العالمي WEF من سويسرا مقرا له أيضاً، وكان قبل عام 1996 مشاركاً لـ IMD في إعداد التقرير السنوي عن تنافسية العالم ثم استقل بعد ذلك بإصدار تقريرا مستقلا بالتعاون مع مركز التنمية الدولية CID التابع لجامعة هارفرد في الولايات المتحدة، باسم "تقرير التنافسية الكونية" Global Competitiveness Report (GCR). شمل التقرير عام 2001 (75 دولة) من بينها دولتين عربيتين فقط هما الأردن ومصر. وكما هو الحال مع تقرير IMD ، فإن GCR يقوم أيضاً، بالاستناد إلى عدد كبير من المؤشرات، بتصنيف الدول وترتيبها. وتضمن المؤشر عام 2000 175 متغيراً بعضها كمي وأخرى تشمل مسوح رأي مديري الأعمال بالعالم. وتتوزع المتغيرات على مجموعات عوامل.

قدم تقرير التنافسية الكونية (WEF 1999) قوائم قطرية على شكل "ميزان التنافسية" وتكون على النمط المحاسبي في الميزانيات، فيوضع في جانب الأصول مناطق الميزة للبلد حيث يكون ترتيبه في هذا المؤشر مواتٍ عالمياً، بينما يوضع في جانب الخصوم الضوابط أو المؤشرات التي يتراجع بموجبها ترتيب البلد في هذا المؤشر عن الحدود المناسبة. كما يقوم المنتدى وجامعة هارفرد بإعداد تقارير إقليمية وقطرية.

ج . مؤشرات التنافسية من البنك الدولي:

يُعد البنك الدولي بيانات عن مؤشرات التنافسية للعديد من الدول، لكنه لا يصدر تقريراً لهذا الغرض. تتضمن هذه المؤشرات عدداً من البلدان العربية هي الجزائر، مصر، الأردن، الكويت، موريتانيا، المغرب، عمان، السعودية، تونس، الإمارات، اليمن. وإن كانت بيانات هذه الدول غير كاملة لكافة المؤشرات المنتقاة.

كما إن البنك الدولي لا يقدم ترتيباً دولياً لمؤشر تنافسية مركّب، ولكنه يقدم تحت اسم "مؤشرات التنافسية" مجموعة من المؤشرات والمتغيرات يبلغ عددها 64 متغيرا. ويضع ترتيباً للبلدان وفق كل من هذه المؤشرات التي تتجمع عموماً في المجموعات التالية:

- الإنجاز الإجمالي.
- الدينامية الكلية ودينامية السوق.
- الدينامية المالية.
- البنية التحتية ومناخ الاستثمار.
- رأس المال البشري والفكري.

د . مؤشرات متخصصة مساعدة:

تقوم عدة جهات دولية بإعداد تقارير ومؤشرات قد تكون ذات صلة بالتنافسية من بينها:

مؤشر الحرية الاقتصادية لدول العالم: الذي يعده معهد Heritage. ويتكون المؤشر من تجميع عشرة عوامل ويحتوي كل من هذه العوامل على متغيرات ومؤشرات مكونة. ويتم احتساب المؤشر عن طريق متوسط المؤشرات الفرعية وقيمها تتراوح بين: 1 وتعني الحرية الكاملة و5 وتعني غياب الحرية الاقتصادية بشكل كامل. ويضم المؤشر عددا كبيرا من الدول العربية.

مؤشر الحرية: الذي يعده بيت الحرية Freedom House ويشمل كامل الدول العربية التي يصنفها التقرير بين حرة جزئياً (4 من 21 دولة) وغير حرة على الاطلاق.

مؤشر مجتمع المعلومات: (Information Society Index (ISI ويعده مركز التنمية الدولية IDC بالتعاون مع جريدة World Times ويشمل 35 دولة ويقدم عن هذه الدول بياناً عن قدراتها على المشاركة في ثورة المعلومات مقارنة بالبلدان الأخرى. ويقدم للحكومات والمخططين وللشركات الدولية العاملة في مجالات تقانة المعلومات والاتصالات والمؤسسات الكبرى المعنية بيانات وتحليلات عن تقدم كل من هذه الدول نحو مجتمع الرقمية وتقييم فرص السوق في هذه البلدان وتطوير السياسات حولها. ويقيس المؤشر الأثر الكوني لتقانة المعلومات وانتشار الانترنيت.

المؤشر الثلاثي عن ثروة الأمم للاقتصادات الصاعدة: وتعده منذ عام 1996 جريدة الأحداث العالمية. ويصدر مرتين في العام. وقد شمل آخر عدد صدر في مارس 2001 (ويمثل الفقرة 1996 –2000) 41 دولة منها أربع دول عربية ويتكون المؤشر المركب الثلاثي من 63 متغيراً أعطيت وزنا واحدا لتشكيل ثلاثة مؤشرات مركبة فرعية هي: مؤشر البيئة الاقتصادية، مؤشر تبادل المعلومات، مؤشر البيئة الاجتماعية

كما تقوم وحدة الاستطلاع في الايكونوست EIU بتصنيف البلدان حسب المخاطر في وثيقة تصدر دورياً باسم Risk Rating Review (CRS). وتعد مجلة السياسة الخارجية كذلك مؤشراً مُركباً باسم "مؤشر العولمة" ولا يضم أية دولة عربية.

مراجع مختارة بالعربية:

(1) **البنك الدولي 1995**أ، تقرير عن التنمية في العالم 1995، البنك الدولي، واشنطن العاصمة

(2) **البنك الدولي 1995 ب** ، من أجل مستقبل أفضل، اختيار الازدهار في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (موجز)، البنك الدولي، واشنطن العاصمة .

(3) **عبدالله، عادل**، المؤشرات الاقتصادية في التنمية ومؤشرات الدخول والتوزيع والفقر في وديع (محرر) 1997 "مسح التطورات في مؤشرات التنمية ونظرياتها" المعهد العربي للتخطيط، دار طلاس، دمشق.

(4) **وديع، محمد عدنان 2000**، "مسح في مؤشرات التنافسية وسياساتها" ورقة مُقدمة إلى ورشة عمل حول "محددات القدرة التنافسية للأقطار العربية في الأسواق الدولية"، تونس: 19 – 21 يونيو / جوان2000، المعهد العربي للتخطيط، معهد الاقتصاد الكمي - تونس.

مراجع مختارة بالإنجليزية:

Boldin, M.D. (1998-1999). **A Critique of the Traditional Composite Index Methodology**, *Journal of Economic and Social Measurement 25*, p.119-140.

Buckley, P.J., C.L. Pass & K. Prescett (1988). **Measures of International Competitiveness: A Critical Survey***, Journal of Marketing Management 4*, No.2. pp.175-200.

Havrylyshyn O & P. Kunzel (1997). **Intra-industry Trade of Arab Countries: An Indicator of Potential Competitiveness,** Washington IMF.

Hickman, B.G. (ed.) (1992). **International Productivity and Competitiveness.** Oxford: Oxford University Press, 1992.

International Institute for Management Development (Several Years). **The World Competitiveness Yearbook.** Lausanne, Switzerland: IMD.

Krugman, P. (1994). **Competitiveness: A Dangerous Obsession,** ***Foreign Affairs***, April 1994, pp. 28-44.

Lall, S. (2001). **Competitiveness indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report**. World Development, Vol.29 No.9 Sep. pp.1501-1525.

Limam, E. & A. Abdalla (1998). **Inter-Arab Trade and the Potential Success of AFTA.** Kuwait: Arab Planning Institute working paper series API/WPS.9806.

Marsh, I.W., & S.P. Tokarick (1994). **Competitiveness Indicators: A Theoretical and Empirical Assessment.** IMF Working Paper WP/94/29.

McFatridge, D.G. (1995). **La Compétitivité : notions et measures.** Ottawa, Industries Canada.

Mirza (1998). **Global Competitive Strategies in the New World Economy**, Edward Elgar, Cheltenham.

Oral & Chabchoub (1997). **An Estimation Model for Replicating the Ranking of the World Competitiveness Report International,** *Journal of Forecasting* 13 (4) Dec. pp.527-577.

Oughton, C. (1997). **Competitiveness Policy in the 90s**. *The Economic Journal,* 107(444), pp. 1484-1485.

Phillips, K.R. (1998-1999). **The Composite Index of Leading Economic Indicators: A Comparison of Approaches**, *Journal of Economic and Social Measurement 25*, p.141-162.

Porter, M. (1990). **The Competitive Advantage of Nation**. *Harvard Business Review,* March-April, pp. 73-93.

Scott, B.R. & G.C. Lodge (1985). **US Competitiveness: in the World Economy**. Boston, *Harvad Business School Press.*

World Bank (1999). Trade-Can, **Database & Software for a Competitiveness Analysis of Nations. Washington D.C.**

World Economic Forum WEF (Several Years). **The Global Competitiveness Report.** Switzerland, HIID/WEF.

قائمة إصدارات جسر التنمية

العنوان	المؤلف	رقم العدد
الأعداد الصادرة:		
مفهوم التنمية	د. محمد عدنان وديع	الأول
مؤشرات التنمية	د. محمد عدنان وديع	الثاني
السياسات الصناعية	د. أحمد الكواز	الثالث
الفقر: مؤشرات القياس والسياسات	د. علي عبد القادر علي	الرابع
الموارد الطبيعية واقتصادات نفاذها	أ. صالح العصفور	الخامس
استهداف التضخم والسياسة النقدية	د. ناجي التوني	السادس
طرق المعاينة	أ. حسن الحاج	السابع
مؤشرات الأرقام القياسية	د. مصطفى بابكر	الثامن
تنمية المشاريع الصغيرة	أ. حسان خضر	التاسع
جداول المدخلات المخرجات	د. أحمد الكواز	العاشر
نظام الحسابات القومية	د. أحمد الكواز	الحادي عشر
إدارة المشاريع	أ. جمال حامد	الثاني عشر
الاصلاح الضريبي	د. ناجي التوني	الثالث عشر
أساليب التنبؤ	أ. جمال حامد	الرابع عشر
الأدوات المالية	د. رياض دهال	الخامس عشر
مؤشرات سوق العمل	أ. حسن الحاج	السادس عشر
الإصلاح المصرفي	د.ناجي التوني	السابع عشر
خصخصة البنية التحتية	أ.حسان خضر	الثامن عشر
الأرقام القياسية	أ.صالح العصفور	التاسع عشر
التحليل الكمي	أ.جمال حامد	العشرون
السياسات الزراعية	أ.صالح العصفور	الواحد والعشرون
اقتصاديات الصحة	د.علي عبد القادر علي	الثاني والعشرون
أسعار الصرف	د.بلقاسم العباس	الثالث والعشرون
القدرة التنافسية وقياسها	**د.محمد عدنان وديع**	**الرابع والعشرون**
العدد المقبل:		
السياسات البيئية	د.مصطفى بابكر	الخامس والعشرون

*** للاطلاع على الأعداد السابقة يمكنكم الرجوع إلى العنوان الإلكتروني التالي :**
http://www.arab-api.org/develop_1.htm